

初探中国保险经纪公司发展战略 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/269/2021\\_2022\\_\\_E5\\_88\\_9D\\_E6\\_8E\\_A2\\_E4\\_B8\\_AD\\_E5\\_c67\\_269361.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/269/2021_2022__E5_88_9D_E6_8E_A2_E4_B8_AD_E5_c67_269361.htm) 公司发展战略，通常简称为公司战略，是公司根据其外部环境及公司内部资源和能力状况，为求得公司生存和长期稳定的发展，为不断地获得新的竞争优势，对公司发展目标达成目标的途径和手段的总体谋划。著名管理学家德鲁克认为，公司战略回答的是两个最基本的问题：我们的公司是什么？它应该是什么？保险经纪公司既有通常公司的共性，又有其独有性质特点。《中华人民共和国保险法》第123条规定：保险经纪人是指保险经纪人与投保人签订委托合同，基于投保人或被保险人的利益，为投保人与保险人订立保险合同提供中介服务并按约定收取中介费的单位。中国的《保险法》已明确说明了保险经纪公司应该是为客户提供有价值的增值服务的公司。从当前中国保险经纪公司发展的现状观察，大部分的保险经纪公司更多的只是担当了保险公司的销售系统，提供有价值的风险技术服务还有一个艰苦的积累发展过程。创造出有优势的公司是保险经纪公司制定发展战略的目的所在。一个没有任何优势的公司想要在市场竞争的环境中生存几乎不可能。因为没有生存优势而退出市场、被兼并的保险经纪公司在中国已经发生。各家公司制定发展战略必须将本公司自身置于激烈竞争的全球保险经纪市场体系中去；同时又对公司内部进行分析、寻找出各种资源因素，并充分利用和组织好各种资源，去形成一个整体优势，发展创造出有本公司特色，区别于其他竞争对手的比较优势，这是制定公司发展战略的立足点

和出发点，更应是公司战略发展的目的所在创造出有优势的保险经纪公司。保险经纪创造有优势的保险经纪公司要有惟一目标就是超强持续赢利能力，就是要盯住利润。如果保险经纪公司不是从这个目标出发而是直接奔向这个目标，那么，公司很快就会被引到摧毁战略的歧途。不管公司的目标会使公司陷入麻烦之中。因此，如果不赢利，公司的战略就没有必要存在。中国保险经纪公司初创发展时期，尤其要重视成本控制和产出成果的比例关系，因为保险经纪公司不能输、输不起，要盯住利润，时刻从这个角度分析公司战略是否有效，经过这个艰苦过程的累积，将来一定会创造出有优势的中国保险经纪公司。创造出有优势的保险经纪公司去赢得利润，目标是一致的，但各个公司的创造优势的战略发展模式却是不同的。各个公司依据又是多维的，没有统一的固定模式。不同保险经纪公司起点不同、经营背景不同、掌握的基本资源种类不同，并不存在最好的处方，放之四海而皆准的战略并不存在，适合于所有公司的创优战略发展最佳模式并不存在。当前有如下主要几个模式：股东优势型的发展模式许多保险经纪公司成立创始的股东，其本身就有大量保险经纪服务的需求，保险经纪公司利用其掌握的大量股东资源优势取得了保险经纪业务的发展优势方向。如目前国内保险经纪业务量排在第一位的长安保险经纪公司及联合、航联、华信、竞胜等保险经纪公司。长安就是依托电力行业股东资源优势，快速分割占领市场，较短时间内迅速完成公司原始积累，在业内树立了长安品牌的相对优势。我国实行的是公有制为主体，多种所有制共同发展的基本经济制度，国有及少数民营的大公司拥有相当庞大的资产，是保险经纪市场的

重要业务资源。保险经纪公司要创造、更要利用好与股东之间的天然联系，使两者实现人才、技术、信息等方面的资源共享，这对于国内创立、成长阶段的经纪公司可以迅速获得业务规模、技术、人才、经验等重要而宝贵的资源，为公司更好、更长远发展奠定了坚实的优势。市场优势型的发展模式中国保险经纪公司定位在走市场优势型的发展模式道路的相对较多，大中小型公司都有，而相对具代表性的有江泰保险经纪公司、长城、木易保险经纪公司等。经过七年的艰苦实践，江泰形成了独特的市场定位，即：高科技、高风险、高效益；大企业、大项目、大机构（三高三大），逐步形成了八个方面的市场，即：全国性大客户市场、各省市自治区分支机构市场、各行业风险部门市场、特殊风险市场、责任保险市场、职工补充保险、农业保险、再保险经纪市场。有的已经形成规模，展现了良好的市场发展优势。

人才资源优势型的发展模式 保险经纪公司的性质是一个知识密集型公司，需要为客户提供有价值的风险技术的增值服务，而提供服务的人才又更是首要因素。选择好人才、使用好人才、留住人才，对处于创业和高速发展期的中国保险经纪公司来说是创造出公司优势的一个重大战略决策。在对人才资源的开发使用方面，外资、中外合资的保险经纪公司相对要好些，如：达信、中怡、韦莱等公司，主要是此类公司的历史、文化背景、资本实力、用人观念等综合因素所致。中国保险经纪公司在培育并做好人才资源工作方面，相对突出的有华泰、五洲、盛安国际等保险经纪公司。华泰经纪努力研究用“事业留人、感情留人、待遇留人”的切实措施，并借鉴使用了国外的薪酬体系，公司的业务、品牌在同行中处于领先地位。

。五洲经纪公司坚持走国际化道路，立足国际市场，建专业化、国际化的人才团队，因为人才优势的发挥，公司仅利用四年时间就迅速发展，已跻身于中国保险经纪排名前十位。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)